LITORALPRESS

Fecha: 23-06-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: "Queremos construir la red 5G, conectar a todos y convertirnos en el número uno. Y, tal vez, comprar a Movistar en el camino"

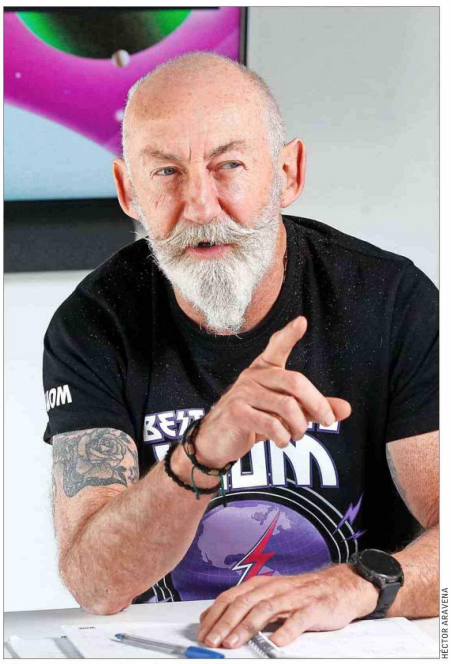
Pág. : 10
Cm2: 803,8
VPE: $ 10.558.751

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Chris Bannister, CEO y director de WOM:

"Queremos construir la red 5G, conectar a todos y convertirnos en el número uno. Y, tal vez, comprar a Movistar en el camino"

El ejecutivo inglés adelanta que la compañía espera llegar a través de la mediación con Chile a la entrega definitiva del retrasado despliegue del proyecto 5G.



HÉCTOR ARAVENA

Chris Bannister, CEO y director de WOM.

NICOLÁS BIRCHMEIER

El inglés Chris Bannister (65) aterrizó en Chile hace 10 años y en ese período ha sido el gerente general de WOM en tres oportunidades.

A diferencia del término de su segunda etapa en la compañía en abril del año pasado, tras el quiebre de relaciones con el islandés Thor Björgólfsson, expropietario de WOM y dueño del fondo Novator Partners, Bannister tiene una buena sintonía con los nuevos accionistas de la operadora.

A más de tres meses de que los exacreedores del Grupo Ad Hoc —BlackRock, Amundi Asset Management, Moneda Asset Management y Man GLG Partners— se convirtieran en los propietarios de WOM, Chris Bannister, CEO y director de la firma, señala a "El Mercurio" que la empresa está "más fuerte que nunca" en términos financieros y que se abren a analizar una oferta por Telefónica Chile.

—En el mercado se sigue especulando que WOM puede venderse. ¿Está en venta la compañía?

"No. Hace 12 o 15 meses tuvimos tiempos difíciles y analizamos todas las opciones. Pero hoy no estamos complicados. Hoy estamos resurgiendo, tenemos un buen balance financiero y propietarios que están dispuestos a invertir. No estamos a la venta".

> *Si compramos Movistar o parte, tendríamos que analizarlo muy seriamente y sé que los demás miembros del directorio harían lo mismo".*

—Antonio Büchi, CEO de Entel, mencionó —en entrevista con DF— que la entrada de WOM en el mercado chileno generó una guerra de precios que derivó en la crisis de la industria. ¿Concuerda con esta mirada?

"No estoy de acuerdo. Nosotros tuvimos un estrés financiero porque los propietarios se llevaron demasiado dinero (dividendos) y no lo reinvirtieron".

"Antes había tres operadores móviles: Entel, Movistar y Claro. Las tarifas eran abusivamente altas y esa fue la razón por la que ingresamos a Chile. Pero en ese momento, Claro no era rentable. Incluso en un mercado con tres operadores, había un actor que no era rentable, pese a las condiciones muy benignas con tarifas tan altas (...) No tiene nada que ver con la entrada de WOM. Claro todavía es el actor número cuatro y sigue sin ser rentable".

—¿Considera que la industria chilena está en la UTI?

"Creo que (la industria) ha salido, desde que WOM salió del Capítulo 11. La UTI está funcionando bien y no la necesitamos más".

—Pero Movistar está con pérdidas y en medio de su venta.

"Tenemos que ver si están empezando el proceso de venta. Estaríamos interesados en ver eso".

—¿Por toda la compañía o algunos activos?

"Como CEO, diría que estoy muy enfocado en el desempeño orgánico, mejorar y llevar a WOM a su máximo potencial. Como miembro del directorio, tengo que ver si Movistar formaliza el proceso de su venta".

—Hay múltiples señales en esa dirección.

"Hay varias señales. Como miembro del directorio digo que tendríamos que ver si eso agrega valor a la posición de WOM en el mercado. Si compramos Movistar o parte de Movistar, tendríamos que analizarlo muy seriamente y sé que los demás miembros del directorio harían lo mismo. En general, el directorio tendría que evaluar si nos añade valor si compramos ese activo (Movistar)".

—¿Y le añadiría valor a WOM?

"Hay que ver qué quieren vender y cómo quieren venderlo".

—¿Quizás el negocio de fibra?

"Tendríamos que analizarlo. Si Movistar quiere vender, y qué quiere vender. También ver qué van a hacer los otros operadores y qué es lo que más agregaría valor a WOM. No es algo tan sencillo, pero estaríamos interesados en involucrarnos en el proceso".

—¿Sería incómodo para WOM que Entel o Claro adquieran la operación de Movistar?

"No, no me sentiría incómodo".

—¿Seguirán siendo competitivos?

"Mi trabajo es convertir a WOM en una empresa mejor, competir y ser número uno. Si ellos deciden hacerlo (comprar Movistar) será su opción. Nos centramos solamente en lo que debemos hacer y sé que hay espacio para crecer en este mercado".

—¿El acuerdo con Mundo es parte de algo más grande?

No. Son una compañía muy grande y con mucha experiencia. El hecho de que eligieron a WOM para ofrecer a sus clientes usar la misma red de WOM, es prueba de que tenemos una red robusta (...) Hemos construido una gran red, con una gran capacidad, y Mundo es una compañía muy buena. Fue un buen trato comercial para Mundo y para nosotros".

—¿No forma parte de una futura fusión con Mundo?

"No, es un trato comercial que es bueno para ambas partes".

Proyecto 5G

—¿Cuándo terminarán el proyecto 5G?

"Estamos en mediación con Chile, no solo con Subtel, sino con las autoridades chilenas o el Estado chileno. Hay un marco de negociación que le da a Chile lo que quiere, o sea que terminemos el proyecto 5G. Y nosotros queremos completar el proyecto 5G".

"Ha habido algunos retrasos de nuestra parte, pero también ha habido algunos retrasos durante la tramitación de permisos. Así que estamos muy cerca de un acuerdo de mediación, que creo que sería bueno para todas las partes, en particular para Chile".

—¿El objetivo de WOM es alcanzar un acuerdo?

"Sí. Estamos finalizando la mediación, como mencioné. Debería ser terminado pronto, el subsecretario (Claudio Araya) nos pidió un plazo, estableciendo un período de 60 días (hábiles). Estamos avanzando para cumplir con ese plazo".

—¿Seguirán avanzando con el arbitraje en el Ciadi?

"Parte del proceso en el Ciadi nos da la oportunidad de negociar y mediar una solución. Estoy seguro de que Chile quiere esa solución rápidamente. Yo la quiero rápidamente (...) Deberíamos poder hacerlo en el tiempo que el subsecretario (Araya) nos dio".

—¿Se puede esperar que el despliegue 5G termine este año o en 2026?

"No puedo comentar demasiado sobre eso, porque es parte de la mediación en que estamos involucrados y es confidencial".

—¿Sería una buena señal alcanzar un acuerdo?

"Sí, creo que es bueno para todos. Para Chile y para nosotros, porque toma mucho tiempo legal, mucha energía mental, y dinero, para ser honestos. No creo que todos queramos gastar dinero en negociar con el Gobierno. Queremos construir la red (5G), conectar a todos y convertirnos en el número uno. Y, tal vez, comprar a Movistar en el camino".

Competencia

—Se menciona que la industria chilena debe contar solo con tres operadores, ¿WOM será uno de los que permanecerá?

"Si se reduce a tres, WOM definitivamente estaría ahí. Tenemos un buen balance financiero, un 25% del mercado, una marca de alto perfil, incluso en el Capítulo 11 fuimos votados como el mejor servicio al cliente. Somos un actor fuerte en el mercado de Chile y tenemos accionistas con acceso a financiamiento".

—Antonio Büchi dijo que la salida del Capítulo 11 no es una historia de éxito...

"El Capítulo 11 no es para WOM, sino para los proveedores. Pasé las últimas 10 semanas de vuelta en la compañía reconstruyendo las relaciones de confianza con los proveedores que tuvieron que tomar un 60% de recorte de la deuda. En términos de reconstruir esas relaciones de confianza, se necesita tiempo, porque lo hicimos mal. Pasé mucho tiempo con los proveedores estratégicos y otros más pequeños comunicando la fortaleza de mis finanzas".

"Siento que estamos en el camino correcto, pero en WOM nadie debería estar orgulloso de lo que sucedió con los proveedores. Pero como consecuencia de todo esto, ahora el balance de WOM es muy fuerte. Es como cuando Latam Airlines salió del Capítulo 11 con un balance más fuerte. Ahora nosotros también estamos con una situación financiera fuerte y tenemos grandes dueños. No estoy orgulloso de cómo llegamos allí, pero desde la perspectiva de WOM, estamos en una muy buena posición".

—¿Qué puede esperar el mercado?

"Entramos en el Capítulo 11 como el actor número dos (del mercado) y salimos como el número dos. Pero me tengo que preguntar, y sé que Entel lo hizo bien mientras estábamos en el Capítulo 11: ¿qué hicieron los otros dos mientras estuvimos en Capítulo 11? No crecieron, no cambiaron las cuotas de mercado".

—¿Tienes confianza de arrebatar el primer lugar a Entel?

"Será un trabajo arduo. Entel es una muy buena compañía, he competido en otros países y Entel es muy bueno. Pero necesitan competencia, y estamos dispuestos a intentarlo".